

<https://helda.helsinki.fi>

Retorik och känslornas makt

Mickwitz, Åsa

2020-03

Mickwitz , Å 2020 , ' Retorik och känslornas makt ' , Språkbruk , vol. 39 , nr. 1 , s. 40-43 . <
<https://www.sprakbruk.fi/-/retorik-och-kanslornas-makt> >

<http://hdl.handle.net/10138/317725>

publishedVersion

Downloaded from Helda, University of Helsinki institutional repository.

This is an electronic reprint of the original article.

This reprint may differ from the original in pagination and typographic detail.

Please cite the original version.

Språkbruk

Artikel 1/2020

Åsa Mickwitz

Retorik och känslornas makt

I den finländska traditionen har patosargument – att vädja till åhörarnas känslor – inte värderats högt i retoriska sammanhang. Men utan att ge av sig själv och engagera lyssnarna känslomässigt är det svårt att bli en bra talare.

Vi känner alla igen hen. Hen som gömmer sig bakom talarstolen och läser upp sitt föredrag från ett bildspel som innehåller alldeles för mycket text. Få i publiken lyssnar aktivt och talaren upplever, kanske just därför, att det är tryggare att gömma sig i sin talbubbla än att försöka ta kontakt med publiken. De flesta av oss har också någon gång varit en sådan talare.

Finländsk talkultur ligger efter

I och med att de retoriskt innovativa så kallade TED-talen vann allt mer mark efter 2006, när de första talen publicerades online, har man globalt sett insett vikten av retoriska medel för att kommunicera med och påverka sin publik. Den finländska talkulturen, med den irriterande ovanan att inte ta publiken i beaktande, haltar dock långt efter. Antti Mustakallio och Mari K. Niemi hävdar i en artikel i Suomen Kuvalehti att "när den finska politikern talar, förväntar sig publiken inte att hen ska vidga deras tankar, överraska, underhålla eller få känsloupplevelser" (min övers. från finska). Den finländska talarens syfte med sitt tal är således att prestera ett tal – inte att övertyga sin publik. Varför är det så?

Det kan handla om den envisa finländska myten att en bra talare inte visar känslor, i kombination med brist på övning – som i sin tur ofta leder till så kallad talängslan.

Vanligt med talängslan

I de flesta undersökningar som gjorts om talängslan framgår att cirka 80 procent av alla människor upplever någon typ av stress vid tanken på att tala inför publik, varav under 20 procent uppfyller de diagnostiska kriterierna för social fobi. För personer med social fobi orsakar de flesta sociala situationer stora svårigheter, varav att tala inför publik ofta skapar mest obehag.

Cirka 80 procent av alla människor upplever någon typ av stress vid tanken på att tala inför publik.

Med talängslan menas en oro som uppstår när talaren är rädd för att bli negativt bemött och utvärderad av sin publik. Känslan av stress inför ett tal beror således delvis på hur talaren upplever att publiken bemöter hen. Överlag har talängsliga lätt för att reagera negativt på missnöje i publiken, det vill säga på personer som koncentrerar sig på annat eller som ser uttråkade ut. Det är också vanligt att talängsliga tänker på sig själva som talare i negativa termer och enbart kommer ihåg de retoriska misstag de gjorde under talet. Talängsliga personer är ofta mycket medvetna om sitt utseende, sitt kroppsspråk etcetera, och har därför svårt att fokusera på att förmedla sitt budskap. Till det här hör också perfektionism – talaren förväntar sig att framställningen ska ske exakt på samma sätt som hen planerat.



Den skicklige talaren Barack Obama är inte rädd för att använda patosargument och vädja till sina åhörarens känslor.

BILD: Pixabay

Nervositet upplevs som något negativt

De flesta talängsliga är dock mest rädda för att nervositeten ska synas och att publiken ska märka den. Detta bottnar kanske i uppfattningen om att blyghet och nervositet upplevs som negativa egenskaper. En finsk studie visar att gymnasieelever anser att en bra talare inte är nervös, eller åtminstone döljer sin nervositet. Att benen eller händerna skakar, att man rodnar, kallsvettas eller överhuvudtaget visar känslor är således omöjligt om man vill framstå som en god och trovärdig talare. Eller?

Jag vill påstå att det är precis tvärtom – retorik är nämligen just en fråga om känslor – om patos.

Talaren måste vädja till känslor

Att vädja till lyssnarnas känslor är en förutsättning för att engagera lyssnarna. Talaren måste påverka publikens känslor för att nå ut med sitt budskap – vare sig hen ska presentera sin forskning eller data från Statistikcentralen. Patosargumenten är oftast subjektiva och förutsättningen är därför att talaren har kontakt med publiken. Här kommer vi in på den finländska retorikutmaningens kärna. Den finländske talaren kan för sitt liv inte förstå hur hen ska upprätthålla sin trovärdighet samtidigt som hen vädjar till publikens känslor när hen presenterar statistik eller myndighetsbeslut.

Men tänk efter: alla stora kvinnor och män vars budskap har slagit igenom har vädjat till åhörarnas känslor; Greta Thunberg, Martin Luther King, Emma Watson och så förstås Barack Obama, som är kungen av patosargument.

Barack Obamas tal på demokraternas partikonvent 2004 har prisats som ett av de mest kraftfulla och effektiva talen de senaste 25 åren. Talet har kallats "ett kärleksbrev till USA" där det centrala budskapet var att USA inte är splittrat, utan att man kan vara av olika åsikt och ändå respektera varandra. Ett effektivt retoriskt verktyg som Obama använder är att hålla ögonkontakt med både den publik som är närvarande och den som finns bakom kameran (cirka 9 miljoner personer såg talet via olika medier), samt uttrycka sig via ett expressivt kroppsspråk som stöder det han säger. Han använder sin egen bakgrund och egna personliga berättelser för att skapa en vi-känsla med publiken. Talets verkliga kraft ligger dock i Obamas förmåga att vara uppriktig och ärlig – att det han säger faktiskt låter som om det kommer från hjärtat.



Ordet pathos härstammar från Aristoteles. Inom retoriken handlar patosargument om att vädja till lyssnarnas känslor.

BILD: Pixabay

Acceptera dina känslor

För den talängslige är just det – att lägga sig själv i talet – det mest utmanade, eftersom risken är stor att talaren avslöjar sin nervositet på samma gång. Känslan av utsatthet och ensamhet kan vara så stark att den skapar en flytkänsla. Eftersom en flykt är omöjlig, gömmer hen sig i stället bakom talarstolen eller tekniken.

Mitt råd är dock att du som talare måste acceptera dina känslor och din nervositet och använda den till något positivt. Dina känslor är ditt effektivaste retoriska verktyg – det är känslorna som hjälper dig att fokusera! Också om du så "bara" ska presentera råa fakta – se till att integrera det du säger i publikens verklighet så att det har en relevans i deras (arbets)liv. Visa att du tror på din egen sak och att du är engagerad. Du är där för dem – inte för att prestera ett tal. Aktivera deltagarna till exempel med en övning eller en fråga som de kan relatera till.

Det du säger är det viktiga

Tänk också på att teknik alltid skapar distans. Det är inte bildspelet som är viktigast – det är det du säger. Undvik att ställa dig (gömma dig) bakom ett podium. Ofta är det mycket mer publikvänligt att ha en flugmikrofon fastsatt på skjortan, så att du kan röra på dig, än att använda mikrofonen som är fastsatt i podiet.

Det viktigaste är att du som talare inte låter nervositeten styra dig så att du förlorar kontakten med publiken. Ge av dig själv – var ärlig, uppriktig och engagerad.

Om det fortfarande känns omöjligt – tänk på nervositeten som ett troll, precis som en av mina studenter gjorde:

”Jag kom över skräcken för att misslyckas som talare. Det som var vändpunkten för mig var då jag förstod att tänka på nervositeten som litet troll bredvid mig. Det är inte jag som är nervös, utan det är det lilla trollet bredvid mig som håller alla dessa negativa känslor. Han står bredvid mig, och jag känner närheten av nervositeten, men låter den inte påverka mig.”



Litteratur

Almonkari, M. (2007). Jännittäminen opiskelun puheviestintätilanteissa. Jyväskylän yliopisto. Jyväskylä Hämtat 20.1.2020: <https://jyx.jyu.fi/dspace/bitstream/handle/123456789/13462/9789513930592.pdf?sequence=1>

Furmark, T., M. Tillfors, P. Everz, I. Marteinsdottir, O. Gefvert, M. Fredrikson. (1999) Social phobia in the general population: Prevalence and sociodemographic profile. I: Social Psychiatry and Psychiatric Epidemiology, 34 (8). 416–424

Hellspong, L. (2011). Konsten att tala. Handbok i praktisk retorik. Tredje upplagan. Lund: Studentlitteratur AB.

Mustakallio, Antti och Mari K. Niemi. (2018). Suomalaisen poliitikon puhe on luettelo asioita, joista yksikään ei jää mieleen – Parempia puheita, kiitos! I: Suomen Kuvalehti. <https://suomenkuvalehti.fi/jutut/kotimaa/politiikka/suomalaisen-poliitikon-puhe-on-luettelo-asioita-joista-yksikaan-ei-jaa-mieleen-parempia-puheita-kiitos/> Hämtat 20.1.2020.

Obama, B. 2004. Keynote Address at the 2004 Democratic National Convention <https://www.youtube.com/watch?v=eWynt87Paj0>. Hämtat 20.1.2020

Rowland, R. C., & Jones, J. M. (2007). Barack Obama and the American dream. *Communication Currents*, 2 (5). <https://www.natcom.org/communication-currents/barack-obama-and-american-dream>. Hämtat 20.1.2020.

Valkonen, T. (2003). Puheviestintätaitojen arviointi. Näkökulmia lukiolaisten esiintymis- ja ryhmätaitoihin. Jyväskylän yliopisto. *Jyväskylä studies in humanities* 7.



Åsa Mickwitz

FD Åsa Mickwitz jobbar för tillfället som universitetspedagogisk lektor på pedagogiska fakulteten, Helsingfors universitet. Vanligen undervisar hon i retorik och vetenskapligt skrivande vid Språkcentrum. Foto: Veikko Somerpuro